<u>La situación</u>: Emprendimiento de velas aromáticas.

Laura tiene una tienda online de velas aromáticas y la temporada navideña es el periodo del año que registra sus mejores ventas.

Unos meses antes de diciembre, su proveedor de cajas de cartón corrugado —importantes para el empaquetado y envío de sus velas— le dio una noticia sobre una oferta solo para clientes: la cantidad de 3.000 cajas con un descuento del 20% sobre el precio de lista.

¡Es un gran descuento! Sobre todo, si consideramos que uno de los objetivos de Laura es reducir sus costos en materia de envíos.

Ahora bien, el dilema está en que las ventas pronosticadas del negocio de Laura para la temporada solo requieren una quinta parte de ese número de cajas. Además, si ella realiza ese gasto en cajas, la inversión en sus velas tendría que disminuir.

¿Debe o no Laura adquirir las 3.000 cajas con descuento, aunque solo requiera 600 para cubrir las necesidades de su negocio?

Básicamente, nuestra emprendedora tiene dos caminos: tomar la oferta o no tomarla. ¿Quizá podría negociar con su proveedor para generar un tercer camino o solución?

Si Laura compra las cajas, ahorraría un 20% en el costo total de las 3.000 cajas (y siempre puede guardar el excedente, porque siempre va a necesitar cajas para sus envíos). Pero, además de que utilizará 600 cajas como máximo este año, tendrá menos capital para invertir en sus velas para vender en Navidad.

Si Laura no las compra, va a pagar el precio regular por las cajas, perdiendo la oportunidad del descuento y de reducir sus costos de paquetería, pero manteniendo su capital intacto para invertir en sus velas.

Los datos de años anteriores dicen que, aunque Laura puede vender 600 velas, es mucho más probable que solo venda 500 en las primeras semanas de diciembre.

¿Y si Laura le propone al proveedor comprar una cantidad menor de cajas para aprovechar el descuento sin alterar tanto el capital que tenía contemplado para invertir en sus velas? Así, con lo que se ahorra de las 100 velas, puede proponerle comprar 1.800 cajas en vez de 3.000.

Después de analizar cómo se incrementó el costo de las cajas con el tiempo y el dinero que ahorrará si aprovecha la oferta, Laura pone en práctica la toma de decisiones y opta por la decisión C.

Aunque el resultado sea negativo, puede tomar alguna de las otras dos decisiones más adelante. ¡No pierde nada con intentarlo!

¡El proveedor aceptó disminuir la cantidad de cajas y respetar la oferta! Ahora Laura necesita hacer el depósito para que puedan entregarle las cajas justo antes de iniciar la temporada de diciembre. También decide crear un fondo para este tipo de situaciones en el futuro. Y, claro, necesitará un lugar para guardar 1.800 cajas.

Pasaron la temporada especial y nos preguntamos: ¿Laura vendió las 600 velas? ¿Pudo vender más? ¿Era posible realizar un pedido especial de velas con el pago de sus primeras ventas de temporada? Por otra parte, ¿en dónde va a guardar las cajas sobrantes? Considerar todo esto revelará si al final fue la mejor decisión para el negocio.